

- 1) привлечение документов позволяет конкретизировать, углубить, а также проиллюстрировать изучаемое содержание;
- 2) работа с документами знакомит студентов с источниками общественных наук, методами научного познания общества;
- 3) обращение к документам создает на занятии жизненную ситуацию, учит разбираться в текстах, с которыми человек и гражданин встречается в практической деятельности;
- 4) использование документов является способом введения в курс актуальной информации, представления студентам злободневных проблем, не находящихся отражение в стабильном учебнике;
- 5) привлечение документов позволяет сделать изучаемые выводы общественных наук более убедительными, изложение ведущих идей – доказательными;
- 6) использование документов позволяет ввести в учебный процесс материалы, воздействующие не только на интеллектуальную, но и эмоциональную сферу личности учащихся;
- 7) работа с документами позволяет поднять уровень самостоятельной работы учащихся, создает условия для организации творческо-поисковой деятельности на занятии.

Литература

1. Методика работы с историческими документами в обучении истории [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://works.doklad.ru/view/8egeo_EemrI.html. – Дата доступа: 10.10.2017.
2. Максакова, Л.П. Конструктор для разработки ситуационной задачи / Л.П.Максакова // Школьные уроки по теме «История политических репрессий и сопротивления несвободе в СССР. – М.: Права человека, 2008. – 676 с.
3. Бубен, С.С. Учимся и учим правам человека / С.С Бубен, Н.Д. Живняк. – Минск: Пачатковая школа, 2009. – 304 с.

Формирование коммуникативных компетенций у студентов фармацевтического факультета (на примере учебной дисциплины «Психология профессионального общения. Конфликтология»)

Скорикова Е.А.

УО «Витебский государственный ордена Дружбы народов медицинский университет», г. Витебск, Республика Беларусь

Фармацевтическая помощь является сложной многокомпонентной системой, поэтому собственно знания студентов по специальности уже не являются единственной компетенцией. Возникает необходимость формировать универсальные знания и умения, а также навыки выстраивания межличностных коммуникаций.

Умение общаться особенно актуально для людей, работающих в системе «человек – человек», у которых коммуникативная деятельность является основной, поскольку решение профессиональных задач невозможно без взаимо-

действия со всеми участниками рабочего процесса. Так, культура общения для провизора является культурой его повседневного труда.

Общение с посетителями аптеки – это искусство, которое начинает формироваться еще в процессе обучения студента в медицинском вузе, впоследствии в ходе самостоятельного общения с посетителями: людьми с различными психологическими качествами, разного возраста, уровня образования, социальной и профессиональной принадлежности. По мере накопления опыта профессионального общения молодой специалист уже осознанно начинает использовать разнообразные психологические навыки, облегчающие общение с посетителями аптеки. Провизору необходимо выбрать и использовать соответствующую модель коммуникативного взаимодействия, ориентированную на конкретного посетителя. Кроме того, работа специалиста требует от него наличия особых качеств, таких, как готовность к общению, терпение, выдержка, внимание, высокий уровень психологической подготовки. Она включает в себя знание основ психологии личности, понимание особенностей поведения посетителя аптеки, психологического механизма принятия покупательского решения; умение организовывать эффективное общение, способность к самоорганизации поведения и внешнего вида. Необходимо также помнить и о том, что в процессе работы иногда возникают конфликтные ситуации: споры и разногласия.

Структура коммуникативной компетентности включает в себя:

- когнитивный компонент (включает владение нормами общения, способность предвидеть поведение другого человека и адекватно оценивать ситуацию общения, умение эффективно решать различные коммуникативные задачи);
- эмоциональный (включает эмоциональную отзывчивость, эмпатию, чувствительность к другому, способность к сопереживанию и состраданию, внимание к действиям партнеров);
- поведенческий (отражает способность к сотрудничеству, совместной деятельности, инициативность, организаторские способности, характеризуется сформированными коммуникативными умениями и навыками).

Отсутствие необходимых навыков коммуникативной компетенции может приводить к снижению эффективности профессионального взаимодействия, поэтому одной из современных тенденций профессиональной подготовки выпускника в области фармации является формирование коммуникативной компетентности.

Подготовка высококвалифицированного специалиста, востребованного на рынке труда, способного грамотно строить диалог с посетителем аптеки, владеющего техниками конструктивного разрешения конфликтных ситуаций – одна из главных задач преподавателя. Такая подготовка невозможна без создания соответствующего образовательного пространства с внедрением новых форм и методов преподавания.

Согласно образовательному стандарту высшего образования специальности 1-79 01 08 «Фармация» к коммуникативной компетентности провизора выдвигаются следующие требования: провизор должен быть способен к социальному взаимодействию, обладать способностью к межличностным коммуника-

циям, быть способным к критике и самокритике и, возможно, самое главное – уметь работать в команде. Для формирования вышеперечисленных требований в программу обучения студентов 5 курса включена учебная дисциплина «Психология профессионального общения. Конфликтология». Она содержит систематизированные научные знания об особенностях межличностного общения и конструктивного взаимодействия при осуществлении фармацевтической деятельности.

Практические занятия по данной дисциплине строятся с использованием современных образовательных технологий и методов. Для организации учебной деятельности студентов используются активные методы обучения:

- дискуссионные методы (групповая дискуссия, совещания специалистов, обсуждение жизненных и профессиональных казусов). Дискуссии построены на живом и непосредственном общении участников, в результате осуществляется обмен мнениями, при необходимости управление процессами выработки и принятия группового решения;

- игровые методы (дидактические игры, деловые игры, ролевые игры), которые способствуют формированию определенных умений и навыков, необходимых в практической деятельности провизора. Благодаря использованию игровых методов появляется возможность смоделировать реальную ситуацию взаимодействия и отработать необходимые навыки для эффективной коммуникации, а также наглядно видеть ошибки при общении работника аптеки с клиентом. Деловые игры на практических занятиях способствуют повышению интереса к теме занятия, возможности адекватного анализа той или иной ситуации, развитию аналитического, инновационного, экономического и психологического мышления;

- тренинговые упражнения, которые позволяют научиться эффективно использовать вербальные и невербальные средства общения, передавать с их помощью информацию и устанавливать взаимопонимание. Упражнения также направлены на овладение основными способами саморегуляции и самоконтроля за своим поведением и внутренним состоянием.

Занятия осуществляются в условиях активного взаимодействия студентов и преподавателя. Они представляют собой специальную форму организации познавательной деятельности, когда учебный процесс протекает таким образом, что практически все обучающиеся оказываются вовлеченными в процесс познания, имеют возможность понимать и обмениваться мнениями.

Обеспечению коммуникативной мотивации способствуют следующие факторы:

- доброжелательная обстановка на занятии;
- положительный эмоциональный климат;
- доверительный характер отношений между преподавателем и студентами, а также между самими студентами.

Таким образом, формирование и развитие коммуникативных навыков у будущих провизоров – залог их успеха в работе. На занятиях по дисциплине «Психология профессионального общения. Конфликтология» преподаватель

может заложить теоретическую базу, отработать навыки коммуникативного взаимодействия с разными категориями людей, познакомить с основными ошибками в общении, подготовить студентов к самостоятельному грамотному выходу из конфликтной ситуации или предотвращению ее появления. Но для успешного формирования коммуникативной компетенции специалиста необходимо его желание и стремление к непрерывному самосовершенствованию профессионального мастерства. Для этого также необходима длительная, целенаправленная, систематическая работа над собой. Стремясь к самосовершенствованию, следует думать о том, как улучшить отношения с людьми, наладить отношения в коллективе. Только заботясь о других, можно стать лучше самому, научиться умело контактировать с людьми. Мотивирование студентов на постоянное самосовершенствование в области коммуникативной культуры является одним из направлений деятельности преподавателя на занятии.

Не менее важным условием формирования коммуникативных компетенций является поддержание междисциплинарных связей и работа преподавателей других кафедр. А именно создание условий для развития устной и письменной речи с соблюдением этических норм и правил взаимодействия.

Таким образом, коммуникативная компетентность является необходимым условием успешной реализации личности провизора. Это значит, что правильно организованная профессиональная деятельность специалиста, обладающего коммуникативными навыками, – неременный фактор эффективной работы.

Литература

1. Байденко, В.И. Компетенции в профессиональном образовании (К освоению компетентностного подхода) / В.И. Байденко // Высшее образование в России. – 2004. – № 11. – С. 4–12.
2. Иванов, Д.А. Компетентностный подход в образовании. Проблемы, понятия, инструментарий / Д.А. Иванов, К.Г. Митрофанова, О.В. Соколова. – М.: Вако, 2006. – 115 с.

Характеристики личности врача как условие формирования его коммуникативных компетенций

Спасюк Т.И., Филипович В.И.

*УО «Гродненский государственный медицинский университет»,
г. Гродно, Республика Беларусь*

Социальная ситуация врач-пациент неоднозначна, характеризуется парадоксальным сочетанием смыслов, которые вкладывают участники во взаимодействие. С одной стороны, пациент – слаб, человек в ослабленном состоянии, которому что-то болит, он просит о помощи. Пациент обращается за помощью, чтобы вернуть свое автономное, активное – «сильное» состояние, утраченное только на время болезни. Врач – сильная позиция, он – «на ногах», призван помочь вернуть человеку его физическое благополучие и вернуться, насколько это возможно, в автономную позицию. Возможно субъективное неоправданное усиление характеристик этих ролевых позиций участниками взаимодействия. В этом случае, пациент отчуждает боль, дискомфорт при болезни, и ориентирует-